

**Hauptversammlung
am 19. Mai 2009**

Rede von Dr. Alexander Erdland

**Vorsitzender des Vorstands
Wüstenrot & Württembergische AG**

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
werte Aktionärs-Vertreter,
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen ganz herzlich zur heutigen Hauptversammlung der Wüstenrot & Württembergische AG. Mit ihr legen wir Rechenschaft ab über das zweite volle Jahr des 3-Jahres-Programms „W&W 2009“, das auf Wachstum, Effizienz und Rentabilität ausgerichtet ist. Dieses 2006 auf der Basis einer umfassenden Bestandsaufnahme über den ganzen Konzern erarbeitete, präsentierte und in Gang gebrachte Zukunftsprogramm sollte

- erstens die Verluste unverzüglich stoppen und die Eigenkapitalrendite des Konzerns nach Steuern bis 2009 auf neun Prozent bringen
- sowie zweitens langjährige Marktanteilsverluste und Bestandsabriebe in den Geschäftsfeldern BausparBank und Versicherung schrittweise umkehren und neues profitables Wachstum über das Gesamt-Produkt-Spektrum des Konzerns einleiten.

Verbunden damit war der entsprechende Auftrag an das neue Management,

- die drückenden Altlasten anzugehen und den Handlungsstau aufzuarbeiten,
- eine Restrukturierung durchzuführen und Marktstandards bei Kosten und Service anzustreben
- sowie durch Straffung, Optimierung und Investitionen einen wettbewerbsfähigen Konzern zu schmieden, der keine Werte mehr vernichtet, sondern neue Werte schafft, nicht nur materiell.

Meine Damen und Herren,

bereits vor einem Jahr konnten wir Ihnen berichten, dass wir im ersten Geschäftsjahr unseres 3-Jahres-Programms den Turnaround erreicht sowie unsere insoweit gemachten Ankündigungen eingelöst, zum Teil sogar übererfüllt haben. Auch 2008 haben wir den Kurs für mehr Wachstum, Effizienz und Rentabilität konsequent fortgesetzt und sind unserem neuen Zielbild, aus der Gruppe „DEN Vorsorge-Spezialisten“ zu formen, ein gutes Stück näher gekommen. Die Rahmenbedingungen haben sich durch die Finanzkrise und deren Folgen allerdings unerwartet drastisch verändert. Natürlich musste hierdurch auch die W&W-Gruppe im zurückliegenden Jahr Federn lassen, vor allem weil Kapitalanlagen niedriger bewertet wurden, sich die Refinanzierungskosten erhöhten und die Sicherungskosten stiegen. Aber wir blicken dennoch mit einiger Genugtuung auf ein solides positives Ergebnis im Konzern nach IFRS von rund 65 Millionen Euro nach Steuern. Und für die W&W AG

können wir sogar für 2008 einen Anstieg des Nachsteuerergebnisses nach HGB auf 97,5 Millionen Euro aufweisen. Wir können uns im Quervergleich zu den Verlusten und Einbußen von Wettbewerbern sehen lassen. Ohne die genannten Finanzmarkteffekte hätten wir ein operatives Konzernergebnis über Vorjahr und sogar über Plan erzielt. Damit sehen wir uns in Richtigkeit und Bedeutung des eingeschlagenen Erneuerungskurses mehr als bestätigt.

Meine Damen und Herren,

gerade vor dem Hintergrund der globalen Finanzkrise gilt unverändert, dass „W&W 2009“ uns nicht nur einen soliden Jahresüberschuss 2008 gesichert, sondern grundsätzlich neue Chancen eröffnet hat. Zwar stellt uns die Finanzkrise vor weitaus größere Herausforderungen, unsere Ziele zu erreichen, als am Start von „W&W 2009“ gedacht. Doch unser Auftrag ist nicht zu klagen, sondern zu gestalten und unseren Kurs entschlossen zu halten. Dabei hilft uns, dass wir als „DER Vorsorge-Spezialist“ ein solides, klares und nachhaltiges Geschäftsmodell haben, das gerade in unsicheren Zeiten große Chancen bietet, da es zur Erfüllung elementarer finanzieller Grundbedürfnisse der Menschen beiträgt. Damit eröffnen sich für uns nicht nur attraktive Geschäftsperspektiven, wir stellen zudem unser unternehmerisches Handeln in den Dienst gesellschaftlicher Verantwortung.

Neben einem soliden positiven Konzernergebnis haben wir im Jahr 2008 in allen Projekten des Programms „W&W 2009“ weitere wichtige Meilensteine umgesetzt:

- Besonders erfreulich: Unser Brutto-Bausparneugeschäft haben wir gegenüber dem Vorjahr um knapp 24 Prozent gesteigert. Unser Marktanteil beträgt inzwischen neun Prozent, wir rücken damit auf Platz drei im deutschen Bausparkassen-Ranking vor.
- Die Restrukturierung von Wüstenrot wurde weitergeführt.
- Auch die Vertriebsausrichtung der Württembergischen ist im vergangenen Jahr vorangebracht worden.
- Die Württembergische Versicherung bestätigt sich anhand externer Benchmarks als der Service-Versicherer in Deutschland.
- Durch das neu strukturierte Rechnungswesen und ein konzernweit ausgebauten und deutlich verstärktes Risikomanagement verbesserte sich die Qualität des Reportings und der Risikosteuerung.
- Im Personalwesen und in der Revision entstehen durch die Bündelung der Verantwortung für alle Gesellschaften der W&W-Gruppe schlagkräftige Einheiten.

- Zusammenfassung: Von den 750 einzelnen Maßnahmen von „W&W 2009“ wurden 450 bis zum Ende des Jahres 2008 abgeschlossen. Die noch anstehenden Aufgaben liegen im Zeitplan.

Aufgrund der Finanzmarktkrise waren allerdings interne Programm-Anpassungen notwendig. Den Folgen der Krise, die das Ergebnis belasten, werden weitere Kostenreduzierungen entgegengesetzt.

Meine Damen und Herren,

noch ein weiterer Erfolg, der Belegschaft und Management mit Stolz auf die geleistete Arbeit blicken lässt: Vor einem Jahr präsentierten wir Ihnen unseren neuen Markenauftritt. Bereits knapp ein Jahr später belegten wir mit diesem bei der renommierten Auszeichnung „Best Marketing Company Award 2009“ den zweiten Platz hinter der Volkswagen AG und vor der Henkel AG unter rund 200 börsennotierten Unternehmen. Mit dieser Anerkennung werden vor allem Marktorientierung, Innovationskraft und Risikobereitschaft in der Werbung honoriert. Die Wüstenrot & Württembergische sei ein gutes Beispiel dafür – so die Begründung –, dass Mut belohnt werde. Parallel zur Neupositionierung entwickelte das Unternehmen neue, exakt auf die Zielgruppen ausgerichtete Produkte und ein völlig neues Tarifwerk im Bausparen, so die Jury.

Meine Damen und Herren,

ich komme jetzt konkret zum eigentlichen Vorstandsbericht, der wie folgt gegliedert ist:

1. Marktumfeld
2. Ergebnisentwicklung 2008
3. Unsere Vertriebsserfolge
4. Neuer Stand W&W 2009
5. Das neue Zielbild der Gruppe
6. Geschäftsverlauf 2009 und Ausblick

Zunächst zum **Punkt 1**, zu unserem Marktumfeld:

Für die Bausparbranche war 2008 ein gutes Jahr, trotz oder vielmehr gerade wegen der Finanzkrise. Sparer und Anleger haben sich verstärkt sicheren und kalkulierbaren Anlage- und Finanzierungsformen zugewandt. Dazu gehört das Bausparen, das in einzigartiger

Weise einen Spar- mit einem Darlehensvorgang kombiniert und so vom Kapitalmarkt verhältnismäßig unabhängig ist. Das Jahr 2008 bescherte den deutschen Bausparkassen einen regelrechten Boom. Sie konnten ihr Neugeschäft deutlich ausbauen. Insgesamt wurden in der Branche 4,4 Millionen Verträge mit einer Bausparsumme von 111,4 Milliarden Euro neu abgeschlossen. Das bedeutet eine Steigerung der Stückzahl um 21,7 Prozent und bei der Bausparsumme um 13,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die Branche profitierte dabei auch von einem Vorzieheffekt durch die Neuregelung der Wohnungsbauprämie zum 1. Januar 2009. Sie war Bestandteil des im Juli 2008 verabschiedeten Eigenheimrentengesetzes. Für bis Ende 2008 unterschriebene Verträge galt noch die alte Bestimmung, nach der besparte Bausparverträge mit Wohnungsbauprämie nach abgelaufener siebenjähriger Bindungsfrist frei verwendet werden dürfen. Künftig sind die Verträge für Sparer im Alter über 25 Jahre im Rahmen einer dauerhaften Zweckbindung ausschließlich wohnwirtschaftlich zu verwenden, was in der Vergangenheit allerdings ohnehin zumeist so erfolgte. Darüber hinaus gab es Rückenwind für das in die Riester-Förderung neu einbezogene Bausparen. Die Bausparkassen starteten ab November 2008 mit zertifizierten Angeboten. Wir sind hier von Beginn an dabei.

Das Neugeschäft in der Wohnungsfinanzierung entwickelte sich 2008 rückläufig, blieb aber auf respektablem Niveau. Im Gesamtjahr haben die privaten Haushalte 176,4 Milliarden Euro an Wohnungsbaukrediten beansprucht. Dies sind drei Prozent weniger als im Vorjahr.

Für 2009 sind die Bausparkassen davon überzeugt, dass sich das Bausparen gut behaupten wird. Die kapitalmarktunabhängige Zinsgarantie kommt ihm weiter zugute, für zusätzliche Impulse sorgt der Wohn-Riester. Für ein weiterhin hohes Niveau an Finanzierungsleistungen spricht der Anstieg der Neuzuteilungen, die ein vorläufiger Indikator für die späteren tatsächlichen Baugeldauszahlungen sind: Hier standen Ende 2008 nach Angaben des Verbands der privaten Bausparkassen 30,9 Milliarden Euro zu Buche – 15,1 Prozent mehr als Ende 2007.

Meine Damen und Herren,

die deutsche Versicherungswirtschaft war von der Finanzkrise im vergangenen Jahr weniger stark betroffen als andere Branchen der Finanzwirtschaft. Dank der in der Assekuranz vergleichsweise vorsichtigen Kapitalanlagepolitik spielten die Finanzprodukte, die die Krise ausgelöst haben, hier eine geringere Rolle. Grundsätzlich brachte die Neufassung des

Versicherungsvertragsgesetzes zahlreiche Änderungen mit sich. So mussten Kernpunkte der Reform nach der verwaltungstechnischen Vorbereitung auch vertrieblich umgesetzt werden. Dazu zählen das wegfallende Policenmodell, die geänderte Regelung der vorvertraglichen Anzeigepflicht, das abgeschaffte „Alles-oder-nichts-Prinzip“ und eingeführte weitgehende Informationspflichten.

Gestatten Sie mir jetzt einen kurz gefassten Überblick über die wichtigsten Versicherungs-Sparten. Die Entwicklung des Lebensversicherungsgeschäfts in Deutschland war insgesamt robust, wobei die 2008 um eine weitere Stufe erhöhte Riester-Förderung die Neuzugänge bei Lebensversicherungen mit laufender Beitragszahlung beförderte. Insgesamt vergrößerte sich nach Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft das Beitragswachstum im zurückliegenden Jahr leicht um 1,1 Prozent auf 79,1 Milliarden Euro.

Um ihr Renteneinkommen lebenslang zu unterstützen, nutzten die Versicherten die für diesen Zweck besonders geeigneten Versicherungen gegen Einmalbeiträge. Sie erreichten im Neuzugang einen Stand von rund 12,7 Milliarden Euro und damit 3,9 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Rentenversicherungen sind durch flexiblere Dotierungsmöglichkeiten bei der Beitragszahlung, durch neue Freiräume, die das Alterseinkünftegesetz eröffnet hat, und durch größer werdende Versorgungslücken im Alter attraktiver geworden. Daher bietet diese Sparte Wachstumspotenzial für die weitere Zukunft.

Unvermindert schwach war die Entwicklung in der Kompositversicherung, die in weiten Teilen seit Jahren einem intensiven Preiswettbewerb ausgesetzt ist. Zudem ist in zahlreichen Sparten ein hoher Grad der Marktdurchdringung erreicht, der den Anbietern beim Wachstum enge Grenzen setzt. Die Schadenseite war 2008 geprägt durch das Sturmtief „Emma“ und zahlreiche Hagelunwetter in den Sommermonaten. Die Beitragseinnahmen der Schaden- und Unfallversicherung wuchsen 2008 nach vorläufigen Berechnungen des GDV lediglich um 0,2 Prozent auf 54,6 Milliarden Euro. Die Schadenaufwendungen verminderten sich gleichzeitig um 0,8 Prozent auf 41,7 Milliarden Euro. Die Geschäftsjahres-Schadenquote sank im Vergleich zum „Kyrill-belasteten“ Jahr 2007 leicht um 0,6 Prozentpunkte auf rund 78,0 Prozent.

Für die Krankenversicherung stand 2008 ganz im Zeichen des sog. Wettbewerbsstärkungsgesetzes, kurz WSG, das durch vielfältige und weitreichende Änderungen die Rahmenbedingungen der privaten Krankenversicherungen verschlechtert. So haben 30 private Krankenversicherungsunternehmen, die gut 95 Prozent der Privatversicherten repräsentieren, Verfassungsbeschwerde gegen wesentliche PKV-

relevante Teile des WSG eingelegt. Im Fokus standen die Regelungen zum Basistarif, zur Übertragbarkeit von Alterungsrückstellungen und zur Einführung von Wahlтарifen in der gesetzlichen Krankenversicherung. Parallel dazu mussten die Vorgaben des Gesetzes technisch umgesetzt und die Produktpalette musste an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst werden.

Zusammengefasst: Für das laufende Jahr erwartet der Gesamtverband für die Versicherungsbranche eine leicht rückläufige Beitragsentwicklung. Jenseits der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise führt im Bereich der Lebensversicherung vor allem die anhaltend hohe Anzahl regulärer Abläufe zu entsprechend hohen Einbußen bei den Beitragseinnahmen; in Verbindung mit einem momentanen Attentismus der Kunden wird 2009 im Lebensversicherungsgeschäft mit einem Rückgang der Beitragseinnahmen um zwei bis drei Prozent gerechnet. Für die Schaden- und Unfallversicherung prognostiziert der Verband ein stagnierendes, eher leicht rückläufiges Beitragsaufkommen, wobei in den einzelnen Zweigen und Sparten die Beitragsentwicklung stark differenziert verlaufen dürfte.

Meine Damen und Herren,

kommen wir noch zur Investmentbranche, die 2008 Abschied von immer neuen Rekordmarken nehmen musste. Das Gesamtvolumen des Investmentfondsvermögens verminderte sich zum Jahresende 2008 um 14,4 Prozent auf rund 1,2 Billionen Euro. Publikumsfonds waren mit einer Verringerung um 155 Milliarden Euro zu rund drei Vierteln vom Volumenrückgang betroffen. Die Spezialfonds sammelten 2008 neue Mittel im Volumen von 19,9 Milliarden Euro ein, gleichzeitig zogen die Anleger 27,8 Milliarden Euro ab. Besonders gefragt bei den Investoren waren 2008 Dachfonds mit einem Netto-Mittelzufluss von 9,3 Milliarden Euro. Ebenfalls auf der Kaufliste standen Mischfonds mit einem Netto-Mittelaufkommen von 2,4 Milliarden Euro. Trotz der unverändert anhaltenden Finanzkrise hat sich die Lage in der Investmentbranche seit Dezember wieder deutlich stabilisiert und die Mittelabflüsse haben sich verringert.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich jetzt unter **Punkt 2** meiner Ausführungen zur Geschäftsentwicklung, Gewinn- und Verlustrechnung sowie zu besonderen bilanziellen Themen des Jahres 2008 für W&W kommen.

Zu unseren Ergebnissen 2008: Auf Basis der Internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS haben wir ein Konzernergebnis nach Steuern von 65,5 Millionen Euro erreicht. Es handelt sich um eine solide schwarze Zahl, die uns, wie ich bereits sagte, im Quervergleich zu den Verlusten und Einbußen vieler Wettbewerber im Bank- oder auch im Versicherungsgeschäft ein Stück Stolz spüren lässt. Solide ist das Ergebnis vor allem deshalb, weil die Risiken bei uns mit Augenmaß abgeschirmt sind.

Unser Programm „W&W 2009“ wurde anteilig auch im Jahr 2008 trotz der heftigen Rahmenbedingungen vollwertig umgesetzt und die geplanten Kosten- und Ergebnisverbesserungen zu mindestens 100 Prozent gehoben, zum Teil sogar übertroffen. Ohne diesen 2006 angegangenen Richtungswechsel, der auch zusätzliche Erträge bei geringeren Risiken gebracht hat, wäre der W&W-Konzern in 2008 tief in die roten Zahlen gerutscht. Dies müssen sich auch all diejenigen vor Augen halten, die anfänglich unseren Kurs sehr kritisch gesehen haben.

Erlauben Sie mir zur Einordnung unseres IFRS-Nachsteuerergebnisses im Konzern drei Kommentare:

1. Die Unterschreitung des Ihnen im Vorjahr für 2007 dargelegten Vergleichsergebnisses von 146 Millionen Euro und des gleichzeitig benannten Planergebnisses 2008 von 166 Millionen Euro lässt sich konkret ableiten: Ergebnismindernd war der überplanmäßig erforderlich gewordene Aufwand
 - für höhere Abwertungen bei den Kapitalanlagen
 - für zusätzliche Absicherungskosten – beides vor allem Themen der Württembergischen und
 - für gestiegene Refinanzierungsbelastungen.

Addiert ergeben diese drei Positionen mehr als die Differenz zu dem Vorjahres- und zu dem Planergebnis. Grundsätzlich ist klar: Die erheblichen Rückgänge im Finanzergebnis, die Sie im Geschäftsbericht nachvollziehen können, sind schmerzlich. Von den neuen Bewertungsspielräumen nach IAS 39 ist nur bei Tochtergesellschaften für einen ABS Fonds Gebrauch gemacht worden, weil hier kaum belastbare Marktpreise ermittelbar waren. Der Jahresüberschuss ist durch diese Maßnahme nicht verändert worden. Bilanzpolitische Wirkungen entfaltet die Umgliederung bei dem Ausweis des Konzerneigenkapitals. Hätten wir auf diese Maßnahme verzichtet, wäre das Eigenkapital um 20,7 Millionen Euro geringer ausgewiesen worden – allerdings dann auf der Basis von kaum belastbaren

Marktpreisen. Nunmehr ergab sich ein Eigenkapitalrückgang von 2,49 Milliarden auf 2,35 Milliarden Euro.

2. Geschäft jenseits unseres Geschäftsmodells im In-, aber vor allem im Ausland haben wir im Rahmen von W&W 2009 gestoppt, zum Teil gerade noch rechtzeitig wie etwa das Abstoßen von Württ UK; Subprime-Geschäft haben wir nicht gemacht; am Kapitalmarkt sind wir bei internationalen Instituten in Schieflage nicht exponiert;
 - Die Aktienbestände bei den Kapitalanlagen der Versicherer sind auf 90 Prozent abgesichert worden.
 - Der Anstieg der Refinanzierungskosten konnte durch die eigene Kundenliquidität über Bauspar- und Bankeinlagen sowie über den Eingang der Versicherungsprämien verhältnismäßig niedrig gehalten werden.

3. Durch „W&W 2009“, das wir seit 2007 in der Umsetzung haben, ist uns allein schon in den ersten beiden Jahren 2007 und 2008 insgesamt eine Kosteneinsparung von knapp 100 Millionen Euro gelungen, die jetzt Jahr für Jahr wirkt.

Meine Damen und Herren,

zu unserem Nachsteuer-Ergebnis gemäß HGB der W&W AG. Sie wissen, wie groß die Ergebnisunterschiede zwischen IFRS und HGB sein können. Wettbewerber, zum Beispiel andere Bausparkassen, berichten bisher ohnehin nur auf HGB-Basis:

- Die Konzernmuttergesellschaft W&W AG, für die eine Bilanzierung nach HGB im Übrigen bisher üblich ist, kommt demgemäß für 2008 auf ein Ergebnis nach Steuern von 97,5 Millionen Euro, verglichen mit 80,4 Millionen Euro für 2007. Dank dieses Anstiegs sehen wir uns auch in der Lage, Ihnen für 2008 eine unveränderte Dividende von 0,50 Euro je Aktie vorzuschlagen.
- Des Weiteren kommen wir bei unseren strategischen Tochtergesellschaften für 2008 auf folgende Ergebnisse nach Steuern:
 - Wüstenrot Bausparkasse: 13,9 Millionen Euro
(14,5 Millionen Euro 2007)
 - Wüstenrot Bank Pfandbriefbank: 8,9 Millionen Euro
(0,6 Millionen Euro 2007)
 - Württembergische Lebensversicherung: 12,2 Millionen Euro
(20,1 Millionen Euro 2007)
 - Württembergische Versicherung: 50,9 Millionen Euro
(45,1 Millionen Euro 2007)

Wegen der derzeitigen Problemlage verschiedener Hypothekenbanken erlaube ich mir, mich bei der Kommentierung der HGB-Ergebnisse auf den Fall unserer eigenen Hypothekenbank zu konzentrieren:

- Die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank ist die einzige Pfandbriefbank, die es in unserem Bundesland Baden-Württemberg noch gibt.
- Sie ist im Gegensatz zu großen und kleinen Wettbewerbern stabil, und zwar nicht zufällig, sondern dadurch, dass rechtzeitig folgende maßgebliche geschäftspolitische Entscheidungen getroffen und vollzogen wurden:
 - Das Staatsfinanzierungsgeschäft mit seiner inkongruenten Refinanzierung wurde gestoppt, wegen des hohen Zinsänderungs- und Liquiditätsrisikos.
 - Das Investorengeschäft mit Gewerbe-Immobilien, zum Teil sogar international angefangen, wurde eingestellt und verkauft; dieses gehört nicht zu unserer Kernkompetenz.
 - Das Geschäft mit Kundeneinlagen, vor allem als Online-Banking, wurde ausgebaut, wegen der ansonsten zu hohen Abhängigkeit von der Pfandbriefrefinanzierung.
 - Und last but not least: Obwohl es wegen der damaligen Rentabilitätsschwäche verlockend war, die entsprechenden vielfältigen Angebote seinerzeit anzunehmen, haben wir das Kredit- oder besser Kundenersatzgeschäft 2006 angehalten und seitdem abgebaut. Unser neues Risikomanagement erlaubt dieses nicht; ganz abgesehen davon, dass unser Geschäftsmodell von einer eigenen breiten Kundenbasis getragen wird.

Meine Damen und Herren,

alle vier Themen sind bei den bekannten, gefährdeten Hypothekenbanken heute die Hauptprobleme. Im Hinblick auf die Wüstenrot Bank stimmt uns aber nicht nur positiv, dass Fehler vermieden wurden. Die Wüstenrot Bank hat einen einmalig guten Deckungsstock. Die Qualität der vergebenen Kredite ist ausgezeichnet. Unsere Ausleihungen beschränken sich auf den privaten Wohnungsbau in Deutschland. Hier hat es keine Immobilienblase gegeben. Insofern gehen wir davon aus, dass die Wüstenrot Bank bei einer Normalisierung der Kapitalmärkte als erstes von verbesserten Refinanzierungsbedingungen profitieren kann.

Zum Abschluss unserer Ergebnisdarstellung 2008 noch zwei Zahlen in IFRS:

- Die Württembergische Lebensversicherung AG, die auch am IFRS-Ergebnis als Teilkonzern gemessen wird, kommt hiernach auf ein Nachsteuerresultat von 12,9 Millionen Euro, nach 21,3 Millionen für 2007. Diese Gesellschaft, als einzige

Konzerngesellschaft selbst auch an der Börse notiert und insofern von uns nicht beherrscht, ist mit ihrer Verantwortung für ihr umfangreiches Kapitalanlagemanagement besonders herausgefordert.

- Die Wüstenrot Gesellschaften in Tschechien erreichten entsprechend rund neun Millionen Euro; 2007 waren es 2,9 Millionen Euro.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle einige Bemerkungen zur W&W-Aktie. Sie konnte sich 2008 der sehr negativen Börsenentwicklung zwar nicht völlig entziehen, wies aber im Gesamtjahr einen Kursrückgang von nur rund 8,6 Prozent auf. Damit zeigte die Aktie sowohl gegenüber den Branchenindizes als auch dem DAX eine sehr robuste Wertentwicklung.

Allerdings schwankte auch der Kursverlauf der W&W-Aktie ungewöhnlich stark. Sie gab zu Jahresbeginn 2008 rasch von einem Schlusskurs Ende 2007 von 19,75 Euro auf ein Tief von 17,11 Euro nach, als die weltweiten Börsen im Januar einen ersten massiven Kurseinbruch erlitten. Im restlichen ersten Halbjahr 2008 bewegte sich die W&W-Aktie relativ stabil in einer Kursbandbreite von rund 17,50 Euro bis 20 Euro.

Im Zuge der weiteren Gesamtmarktschwäche gab die Aktie anschließend bis Mitte September auf ein Kursniveau von rund 16 Euro nach. Nach dem Zusammenbruch der US-Bank Lehman Brothers im September kam auch die W&W-Aktie in den Sog des steilen weltweiten Falls der Finanzwerte unter massiven Druck. Dies führte bis Mitte Oktober zu einem Kurstiefstand von 7,90 Euro. Bis zum Jahresende konnte sich die W&W-Aktie dann jedoch wieder deutlich erholen und beendete das Jahr bei 18,05 Euro.

Mit der im Vergleich zur Branche und zu dem Gesamtmarkt besseren Kursentwicklung honorierte die Börse die Tatsache, dass die W&W-Gruppe insgesamt geringer von den Auswirkungen der Finanzkrise betroffen ist und sich als solider und stabilitätsorientierter Vorsorge-Spezialist am Markt aufstellt. Auch mit Blick auf die Restrukturierungsschritte, die die Ertragskraft des Unternehmens weiter stärken, eröffnet sich der W&W-Aktie ein signifikantes Kurspotenzial.

Meine Damen und Herren,

unter **Punkt 3** meiner Ausführungen komme ich jetzt zu unseren Vertriebsergebnissen, die dort, wo die Neuausrichtung bereits greift, außerordentlich erfolgreich ausfielen:

- Im Bauspar-Neugeschäft von Wüstenrot wurde in Deutschland mit einer Steigerung von knapp 24 Prozent eine Brutto-Bausparsumme von rund zehn Milliarden Euro

erreicht. Im Vergleich: Die Gruppe der Landesbausparkassen brachte es zusammen nur auf ein Wachstum von 7,7 Prozent; die privaten Bausparkassen kamen – ohne die Wüstenrot Bausparkasse – auf ein Plus von 15,6 Prozent. Das Bausparneugeschäft aller Bausparkassen in Deutschland wuchs 2008 brutto um 13,3 Prozent. Damit konnte sich Wüstenrot beim Wachstum erstmals seit urdenklicher Zeit wieder an die Spitze der deutschen Bausparkassen setzen. Gleichzeitig baute unsere Bausparkasse ihren Marktanteil um 0,8 Prozentpunkte auf neun Prozent aus. Damit ist es uns gelungen, nach Schwäbisch Hall und BHW die stärkste Landesbausparkasse LBS West vom dritten Platz zu verdrängen. Wir sind also durch die Neuausrichtung der Bauspartarife und des Vertriebs von Wüstenrot im Wettbewerb der deutschen Bausparkassen 2008, sportlich ausgedrückt, „aufs Treppchen gekommen“.

Wie sehr wir den Grundsatz der Nachhaltigkeit in unserer Geschäftspolitik und in unserer Vergütungssystematik verankert haben, zeigt auch Folgendes: Während namhafte Wettbewerber ihren Neugeschäftszuwachs 2008 ganz wesentlich über exorbitante Steigerungsraten erst in den Monaten November bzw. Dezember als Schlussverkauf der alten Wohnungsbauprämien-Regelung erreicht haben, hat sich unser Neugeschäftszuwachs über alle 12 Monate recht gleichmäßig ergeben.

Auch in Tschechien erreichte Wüstenrot in 2008 ein beachtliches Plus im Brutto-Bauspar-Neugeschäft, und zwar von 26 Prozent auf 821 Millionen Euro.

- In der privaten Baufinanzierung hat die W&W-Gruppe 2008 ein Neugeschäft von fünf Milliarden Euro herausgelegt. Das entspricht einem Zuwachs von 3,2 Prozent, während die Gesamtbranche hierzulande insgesamt einen Rückgang von rund drei Prozent verzeichnen musste. Damit haben wir unseren Platz im Mittelfeld der zehn größten privaten Baufinanzierer in Deutschland weiter gefestigt, wobei es uns auch hier darum gehen muss, dass die Entwicklung unter Berücksichtigung aller relevanten Kosten profitabel verläuft. Den Anteil leistungsgestörter Kredite vom Gesamtbestand bei Wüstenrot konnten wir alleine im letzten Jahr um 1/5tel abbauen und damit die Risikovorsorge um 40 Prozent reduzieren. Mit Blick auf die aktuelle Konjunkturlage steuern wir unsere Kreditvergabe besonders vorsichtig, Risikovermeidung geht vor Volumensdenke.
- Einen erfolgreichen Start im Vertrieb gab es Ende 2008 auch für die neuen Tarife „Wüstenrot Wohn-Riester“ als Bausparvertrag und das „Wüstenrot Riester-Darlehen“.

Mit der bereits im Markt etablierten Riester-Produktpalette der Württembergischen Lebensversicherung AG kann die W&W ihren Kunden attraktive Möglichkeiten zum Gesamtspektrum von Riester-Rente und Wohn-Riester anbieten und sich so positiv vom Markt abheben.

- Bei den Kundeneinlagen der Wüstenrot Pfandbriefbank gelang uns ein Zuwachs von 37,1 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro, ein eindrucksvoller Vertrauensbeweis in der Finanzkrise. Insbesondere unsere jüngeren Produkte „Top Tagesgeld“ und „Top Termingeld flex“ wurden sehr gut von den Kunden der W&W-Gruppe angenommen. Das Einlagenvolumen des Top Tagesgeld-Kontos erhöhte sich im Jahresverlauf 2008 von knapp 100 Millionen Euro auf rund 450 Millionen Euro. Die Kundeneinlagen des Top Termingeld flex stiegen innerhalb weniger Monate vom Start weg auf mehr als 300 Millionen Euro.
- Nun zum Neugeschäft unserer Versicherungen: Im Lebensversicherungsgeschäft der Württembergischen wurde, gemessen an der Nettobewertungssumme, mit 3,1 Milliarden Euro ein Plus von 2,6 Prozent erreicht, allerdings unter Einbeziehung des Automatismus der dritten Riesterstufe. Bei der Krankenversicherung der Württembergischen kamen wir auf einen Neugeschäftszuwachs von 31,1 Prozent, gemessen am bewerteten Monatsbeitrag von 1,6 Millionen Euro. In der Schaden- und Unfallversicherung blieb die Württembergische mit ihrem Neubeitragsvolumen um neun Millionen Euro hinter dem Vorjahreswert und kam auf 156,3 Millionen Euro. Hier wirkte sich die Wettbewerbsintensität in der Autoversicherung aus. Der Wegfall des abgestoßenen internationalen Versicherungsgeschäfts der früheren Niederlassung WürttUK in London konnte noch nicht kompensiert werden. Zusammengefasst sanken die gesamten gebuchten Bruttobeiträge der Württembergischen Versicherungsgruppe 2008 um 250 Millionen Euro auf 3,65 Milliarden Euro. Trotzdem rangiert die Württembergische beim Prämienvolumen aus dem Lebens- sowie Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft weiter unter den TOP 10 in Deutschland.

Meine Damen und Herren,

zur Stärkung unserer Außendienstorganisation und zur Mitwirkung an der professionellen Fortentwicklung ergänzender Vertriebswege im W&W-Konzern haben wir einen Vorstandswechsel im Vertriebsressort bei der Württembergischen vorgenommen. Seit 1. April des letzten Jahres ist dort Dr. Ralf Kantik angetreten mit dem Ziel, auch im Wachstum unseres Versicherungsgeschäfts insgesamt

Branchendurchschnittswerte in profitabler Weise nicht nur zu erreichen, sondern auch zu übertreffen. Die Potenziale sind da. Der seit Herbst letzten Jahres erkennbare Aufwärtstrend im Schaden- und Unfallversicherungs-Neugeschäft bis hin zu zweistelligen Zuwachsraten im ersten Quartal dieses Jahres zeigen, dass jetzt auch hier der Vertrieb anzieht. Die von dem neuen Vertriebsvorstand konsequent angegangenen Spring-Projekte wirken sich positiv aus. Am Ende dieses Vortrags komme ich noch auf die aktuellen Vertriebszahlen.

- Positiv können wir schließlich über die Entwicklung des W&W-Fondsgeschäfts berichten. Trotz der Marktverwerfungen haben wir 2008 unseren Fonds-Absatz mit 437 Millionen Euro um 3,4 Prozent gesteigert. Wir haben solide Fonds im Angebot und keine Zertifikate verkauft. Der W&W-Dachfonds ImmoRent erzielte soeben den zweiten Platz beim deutschen Fondspreis 2009. Unser W&W Euro Corporate Bond Fund liegt in seiner Vergleichsgruppe im Einjahres-, Dreijahres- und Fünfjahres-Vergleich auf Platz 1 (MorningStar Rating). Mich freut besonders, dass sich unsere W&W Asset Management GmbH trotz anhaltender Finanzkrise besser als die Branche gehalten hat. Die Aktienmärkte haben massiv an Wert verloren. In diesem Umfeld zeigt sich der Retail-Investmentbestand im W&W Konzern mit einem Rückgang des Fondsvolumens um 8 Prozent im Vergleich zur Branche mit minus 21 Prozent stabil. Hierbei zahlt es sich aus, dass die W&W Asset Management GmbH auf Mischfonds und eine transparente Anlagepolitik setzt.

Meine Damen und Herren,

meine Berichterstattung über unser Neugeschäft 2008 möchte ich mit dem Verweis auf unsere Cross-Selling-Erfolge abschließen, die ja im Zentrum unseres Zukunftsprogramms stehen:

- Das Neugeschäft in der Lebensversicherung über den Außendienst von Wüstenrot konnte um 3,4 Prozent gesteigert werden, auf eine Nettobewertungssumme von 552 Millionen Euro. Damit trug der Außendienst von Wüstenrot zum gesamten Neugeschäft der Württembergischen in der Lebensversicherung mit inzwischen fast 18 Prozent bei.
- Im Bauspar-Neugeschäft ist es gelungen, dass der Außendienst der Württembergischen im letzten Jahr auf Brutto 671 Millionen Euro kam; das ist eine Steigerung von 66,8 Prozent und ein Anteil am gesamten Wüstenrot-Bauspar-Neugeschäft von 6,7 Prozent. Der Außendienst der Württembergischen hat sich

damit, gemessen an der akquirierten Brutto-Bausparsumme, zum erfolgreichsten Bauspar-Vertrieb aller Versicherungs-Außendienste Deutschlands entwickelt.

- Gemessen an der Gesamtzahl der Cross-Selling-Produkte, die „wechselseitig“ vermittelt wurden, haben wir 2008 unser Ihnen genanntes Ziel erreicht, nämlich diese von 270.000 auf 400.000 Stücke zu steigern. Hierauf bauen wir weiter auf, durch einfache Produktentwicklungen, passgenaue Ergänzungsprodukte, Produkt-Kombinationen, Rabatte für mehrfache Produktnutzung und entsprechende Betreuungs- und Vergütungsstrukturen in den Vertrieben, alles basierend auf einer bedarfsorientierten Kundenberatung. 2009 wollen wir, das sei hier schon gesagt, auf 460.000 Cross-Selling-Produkte kommen.
- Es ist auch gelungen, 2008 wie angestrebt rund 400.000 Kunden für den W&W-Konzern neu zu gewinnen.

Meine Damen und Herren,

so weit zu unseren Geschäftserfolgen 2008. Zu Grunde lagen diesen jeweils auf den Punkt gebracht:

1. Maßnahmen zur Erhöhung der Produktivität und zur Erweiterung unserer Vertriebswege, zum Beispiel Richtung Maklervertrieb für das Versicherungs- und Richtung AWD für das Bauspargeschäft.
2. Investitionen in die Flexibilisierung und Profitabilisierung unserer Produktpalette, zum Beispiel bei den Bauspartarifen, bei der Autoversicherung und zur Herstellung bedarfsgerechter Produktbündel.
3. Die Zusammenfassung von Bearbeitungsvorgängen zum Beispiel bei der Kreditbearbeitung, der Versicherungsvertrags- und Schadenbearbeitung, sowie eine Konzentration des Personalmanagements und der Revision im Konzern.
4. Verbesserung und Ausbau der Berichts-Qualität und des Konzern-Risikomanagements einschließlich des Compliance-Office zur Absicherung der Corporate Governance.
5. Die Aufstellung der drei Service-Gesellschaften W&W Asset, W&W Informatik und der neuen W&W Service jeweils als 100 Prozent-Töchter der W&W AG mit neu strukturierten, vernetzten und im Ergebnis höheren Anforderungen.
6. Die Finalisierung der Neuaufstellung unseres analogen Geschäftsmodells in Tschechien mit den vier kombinierten Teilgesellschaften unter einem Dach mit einem Management.
7. Arbeitsprogramme zur konkreten Verwirklichung des Zielbilds als ganzheitlicher Vorsorge-Konzern, unterlegt mit einem konsequenten Change-Management, mit

Führungs- und Talententwicklung mit einer Erneuerung der innerbetrieblichen Kommunikation.

Meine Damen und Herren,

mit Blick auf den Umsetzungsstand von „W&W 2009“ komme ich jetzt zu **Abschnitt 4** meiner Ausführungen. Wie oft bereits gesagt, startete die W&W-Gruppe dieses Programm im Jahre 2006, um Wachstum, Effizienz und Rentabilität zu steigern. Zentrales Ziel ist, in 2009 eine Eigenkapitalrendite von neun Prozent nach Steuern zu erreichen. Diese Richtung wurde auch 2008 konsequent weiterverfolgt. Die Gruppe liegt bei der Umsetzung von „W&W 2009“ auf Kurs. In allen Projekten dieses Programms hat der W&W-Konzern 2008 wichtige Meilensteine verwirklicht. So wurden die Restrukturierung von Wüstenrot vorangebracht und Maßnahmen für mehr Effektivität bei der Württembergischen verstärkt angegangen, vertriebllich, aber auch gesamtorganisatorisch. Noch vorhandene Defizite im Kapitalanlagemanagement und im Prozessmanagement stehen aktuell besonders auf der Agenda. Sämtliche Kostensenkungspotenziale, die bis zum Ende des Geschäftsjahres eingeplant waren, wurden ausgeschöpft. Effizienz und Service-Standards müssen wir weiter verbessern, zur Sicherung wettbewerbsfähiger Preise und der hohen Kundenzufriedenheit.

Die Optimierung unseres Produktportfolios Richtung Kundenbedarf, Vertriebsweg und Profitabilität ist angegangen. Stolz sind wir auf die neuen Komponenten unseres Bauspar-, Einlagen-, und Kompositversicherungsangebots. In der Lebensversicherung haben wir parallele Produktlinien gekappt und stehen vor der Einführung des neuen Angebots Genius mit innovativen Garantien, die gerade jetzt den Kundenbedarf treffen. Unser Fonds W&W Euro Corporate Bond Fund belegt Spitzenplätze. Für die Baufinanzierung haben wir besondere Bausteine für Energieinvestitionen am Markt. Zu allem kommen Produktkombinationen und Rabattierung mehrerer Konzernprodukte.

Das gruppenweite Vertriebsprojekt „SPRING“ zur Stärkung des Vertriebs und des Wachstums zeigt spürbare Erfolge beim Cross-Selling, wie ich Ihnen bereits geschildert habe. Um die Cross-Selling-Quoten zu steigern, wurden weitere Initiativen gestartet. So setzt die W&W spezialisierte Akquisiteure ein, die die Außendienstmitarbeiter vor Ort unterstützen sollen – für das Versicherungsgeschäft im Außendienst von Wüstenrot und für das Baufinanzierungsgeschäft im Außendienst der Württembergischen. Auf diese Weise sollen Kundenpotenziale besser genutzt und die Komplettberatung des Kunden soll gewährleistet werden. Um die Produktivität zu erhöhen, wurden die Vertriebssteuerung und -unterstützung,

die Informationsversorgung der Berater sowie Qualifizierungsmaßnahmen weiter vorangetrieben.

Zentrales Element der letztjährigen vertrieblichen Aktivitäten war die erstmalige Festlegung beider Vertriebsvorstände auf eine gemeinsame Vertriebsstrategie für die gesamte W&W-Gruppe, die sich damit zur Multikanalstrategie bekennt. Vorgesehen sind Investitionen in die Außendienste und deren Ausbau, sowie ein weiterer Auf- und Ausbau ergänzender Vertriebswege wie Makler, Banken und Direktaktivitäten. Das Verhältnis der Vertriebswege zueinander wird dabei genau definiert, unterschiedliche Vertriebsaktivitäten koordiniert. Zum Ausgangspunkt der neuen Vertriebsstrategie machen wir eine übergreifende Sicht beider Geschäftsfelder – auf die vier Bedarfswelder und auf die Werthaltigkeit der Kunden über alle Vertriebswege und Produktgruppen hinweg. Abgestimmte Führungs-, Vergütungs-, Steuerungs- und Kommunikationsstrukturen sollen gruppenweit für eine ganzheitliche Sicht auf Kundenbedarf, Produktentwicklung, Wertschöpfung und Vertriebswege sorgen. Diese neue Vertriebsstrategie umzusetzen, ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um die W&W-Gruppe als DER Vorsorge-Spezialist zu etablieren und das Cross-Selling nachhaltig auszuweiten. Hierbei agieren die beiden Vertriebsvorstände aus einer einzigen gesamthaften Verantwortung.

Wüstenrot hat 2008 die Zusammenarbeit mit konzernfremden Vertrieben erfolgreich intensiviert. Mit dem Finanzdienstleister AWD hat die Bausparkasse eine Premiumpartnerschaft zum Vertrieb von Bausparverträgen vereinbart und die Kooperation mit dem Vorsorgewerk des Deutschen Beamtenbundes im Vertrieb gestartet. Langfristig sichern ihr diese Partnerschaften den Zugang zum Kundenpotenzial des führenden europäischen Finanzvertriebs sowie zu der finanzkräftigen Zielgruppe der Beamten und Angestellten im öffentlichen Dienst.

Die neue „Württembergische Vertriebsservice GmbH für Makler und freie Vermittler“ hat 2008 ihr Vertriebsnetz erweitert. Dadurch kann der Maklermarkt nun effektiver bearbeitet werden, was zu einer Belebung des Versicherungsgeschäfts führen soll. Im Bankenvertrieb wurden im vergangenen Jahr Kooperationen mit kleineren und mittleren Banken in Süddeutschland intensiviert. Zur Multikanalstrategie zählt auch das Online-Banking der Wüstenrot Bank.

Am 1. Januar 2009 hat die W&W Service GmbH ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen. Ziel ist, durch die Bündelung von Serviceleistungen, wie Gebäudemanagement, Gastronomie, Versorgung und Logistik, die Effizienz in der Gruppe zu steigern. Vorgegangen waren

Verhandlungen mit den Gewerkschaften Vereinte Dienstleistungs-Gewerkschaft und Deutscher Handels- und Industrieangestellten-Verband, die im November 2008 zu einer Einigung führten. Basierend auf dem vereinbarten Überleitungstarifvertrag wechselten 640 Mitarbeiter anderer Konzernunternehmen in diese neue Servicegesellschaft. Für neu eintretende Mitarbeiter gilt ein eigener Haustarifvertrag. Mit der einheitlichen Steuerung von Serviceleistungen durch die WWS wurden bis Ende 2008 bereits Einsparungen von 18 Millionen Euro realisiert. Insgesamt wird ab 2009 eine jährliche Einsparung durch die WWS von mindestens 23 Millionen Euro erwartet.

Meine Damen und Herren,

in **Punkt 5** meiner Ausführungen möchte ich auf unser Zielbild zu sprechen kommen, dass Wüstenrot und Württembergische „DER Vorsorge-Spezialist“ in Deutschland werden soll. Es gibt im Markt hunderte von Versicherern und Banken, es gibt zig Fondsgesellschaften und Bausparkassen. Die Angebote je Sparte sind ähnlich. Einen Vorsorge-Spezialisten, der die Leistungspakete der Geschäftsfelder Versicherungen und BausparBank einschließlich Fondsangeboten gleichwertig verknüpft, unter dem gemeinsamen Steuerungsdach einer nichtoperativen Holding, diesen Vorsorge-Spezialisten gibt es nur einmal in Deutschland. Dieser ist die W&W, für das Vorsorgespektrum Vermögensbildung, Wohneigentum, Absicherung und Risikoschutz.

In einmaliger Form entwickeln wir den Zusammenschluss von Wüstenrot und Württembergischer kollegial voran, kombinieren unsere Kernkompetenzen zu einem ganzheitlichen Leistungsspektrum, bündeln die Kraft unserer beiden starken Traditionsmarken im partnerschaftlichen Verbund. Wir fokussieren die Vertriebskraft von zwei mal 3.000 Außendienstpartnern auf bedarfsgerechte Lösungen statt auf Einzel-Produkte, und schmieden aus zwei mal drei Millionen Kunden eine einzigartige Potenzial-Basis für das gesamte Leistungsspektrum unseres Konzerns. Bis spätestens 2012 wollen wir in der Kombination unseres Angebotsspektrums im Markt so schlagkräftig aufgestellt sein, dass wir unser Leistungsversprechen als DER Vorsorge-Spezialist uneingeschränkt erfüllen und in der Werbung darauf abstellen können.

Unsere Ausrichtung „DER Vorsorge-Spezialist“ zu werden, wurde 2008 nach innen über einen gruppenweiten Leitbildprozess eingeführt. Zusätzlich zeigte die im Juli 2008 durchgeführte Mitarbeiter-Befragung, welche Einschätzungen und persönlichen Ziele die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit dem neuen Zielbild verbinden. Darauf aufbauend erarbeitete jedes einzelne Mitarbeiter-Team der W&W-Gruppe, was ihm der Vorsorge-

Spezialist im täglichen Geschäft bedeutet und welchen Beitrag jedes Teammitglied individuell dazu leisten muss. Dem neuen Zielbild fühlen sich alle Teile der W&W-Gruppe verpflichtet.

Meine Damen und Herren,

als zweitgrößter, unabhängiger Finanzdienstleister Baden-Württembergs mit einer Stiftung als Mehrheitseigentümerin wissen wir auch um unsere gesellschaftliche Bedeutung und Verantwortung. Für 515 junge Menschen sind wir ein anerkannt guter Ausbilder. Unsere Mitarbeiter und Außendienstpartner erzeugen Jahreseinkommen von über 900 Millionen Euro. An Auszahlungen für unsere Versicherten haben wir im vergangenen Jahr rund 3,5 Milliarden Euro geleistet. Auf 8,4 Milliarden Euro beliefen sich die Auszahlungen, die unsere Kunden in 2008 in den privaten Wohnungsbau investiert haben. Gemeinsam erwirtschaftet die W&W-Gruppe ein Steueraufkommen von rund 450 Millionen Euro, wobei die Versicherungssteuer den größten Anteil ausmacht. Wir verstehen uns als Teil unserer Gesellschaft und sind stolz darauf, dass wir positiv zum gesellschaftlichen Wohlstand beitragen, damit in der Kritik über die Finanzbranche nicht alles über einen Kamm geschoren wird. Mit diesen Ausführungen wollen wir dem Imageeinbruch der Finanzbranche unsererseits etwas „Staatstragendes“ auf privater Basis entgegensetzen.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun mit **Punkt 6** zum letzten Teil meines Vortrags, zum Geschäftsverlauf in den ersten drei Monaten und zum Ausblick auf das gesamte Jahr 2009.

Die Wüstenrot Bausparkasse konnte in einem rückläufigen Gesamtmarkt ihr Brutto-Bausparneugeschäft im ersten Quartal 2009 gegenüber dem Vorjahr um 19,2 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro in der Summe weiter steigern. Der neue Erfolgskurs setzt sich also fort. Das Wachstum liegt deutlich über der Branchenentwicklung, die um 12,7 Prozent nachgab, und Wüstenrot hat weiter Marktanteile gewonnen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte der kumulierte Marktanteil auf 10,8 Prozent per Ende März ausgebaut werden. Im März 2009 erreichte der Marktanteil sogar 11,6 Prozent.

In der Baufinanzierung entwickelte sich unser Neugeschäft im ersten Quartal mit 1,1 Milliarden Euro gegenüber 1,3 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum verhalten. Dieses ist rund 16 Prozent weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum, wobei es uns wie gesagt, darum gehen muss, vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

qualitativ stabiles Geschäft auf die eigenen Bücher zu nehmen, zu auskömmlichen Margen. Im Übrigen haben wir zur Zeit Kapazitätsengpässe im Zuge einer weiteren Umstellung des Kreditbearbeitungsprozesses.

In der Schaden- und Unfallversicherung ist ein Zuwachs des Jahresbestandsbeitrages um 18,4 Millionen Euro auf 72,2 Millionen Euro zu verzeichnen. Hier zeigen sich erste Erfolge des Vertriebs für die Württembergische unter neuer Vorstandsleitung. Nicht zuletzt aufgrund der Potenziale des Außendienstes erwarten wir für das gesamte Jahr ein deutliches Wachstum beim Neubeitrag. Dieses gilt auch für das Lebensversicherungsgeschäft, das im ersten Quartal 2009 mit Nettobewertungssumme 619,6 Millionen Euro noch 37,7 Prozent hinter dem Vorjahresquartal zurücklag.

Ich komme jetzt zur Ertragsentwicklung. Von Januar bis März 2009 haben wir einen Konzernüberschuss nach IFRS von 53,6 Millionen Euro erzielt, nachdem es im Vorjahreszeitraum 31,8 Millionen Euro waren. Dies ist nach unserer Auffassung in einem Kapitalmarktumfeld, das weiter von der Finanzkrise geprägt ist, eine ansehnliche Steigerung; das Quartalsergebnis zeigt, dass wir unsere Zielsetzungen für das Gesamtjahr weiter erreichen können.

Meine Damen und Herren,

zu unseren besonderen Highlights des ersten Quartals 2009 gehört, dass wir eine attraktive Akquisitions-Chance genutzt und damit eine aktive Rolle in der Konsolidierung der Bausparkassenlandschaft gespielt haben. Wie wir kürzlich per Pressemitteilung berichten konnten, hat die Wüstenrot Bausparkasse die Vereinsbank Victoria Bauspar AG, kurz VVB, in München zu 100 Prozent erworben. Verbunden damit ist eine mehrjährige Vertriebskooperation von Wüstenrot mit den bisherigen VVB-Eignern HypoVereinsbank und ERGO Versicherungsgruppe. Dadurch wird Wüstenrot deren exklusiver Bauspar-Produktlieferant und erhält Zugang zu Millionen neuer Kunden, um den eigenen Vertriebswege-Mix abzurunden und die Marktstellung weiter auszubauen.

Durch die Übernahme gewinnt die W&W-Gruppe zum einen weitere 500.000 Bausparkunden hinzu; zum anderen erhält Wüstenrot Zugang über die 600 Filialen und 5.000 Vertriebsmitarbeiter der HVB und über die Vertriebsorganisation der ERGO-Gruppe mit 13.000 Vermittlern zu Millionen neuer Kunden. Der Zukauf bringt Wüstenrot ein jährliches Neugeschäftspotenzial von mehr als einer Milliarde Euro Brutto-Bausparsumme. Die VVB

hat eine Bilanzsumme von rund 2 Milliarden Euro und einen eingelösten Vertragsbestand von rund 10 Milliarden Euro. Sie beschäftigt rund 250 Mitarbeiter.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum Gesamtjahresausblick: Das Jahr 2009 haben wir schon 2006 am Anfang unseres Restrukturierungs- und Zukunftsprogramms zu dem maßgeblichen Schlüsseljahr für die erste Etappe des Neuanfangs erklärt. In diesem Jahr wollen wir zeigen, dass wir die Herausforderung der „zweiten Chance für W&W“ erfolgreich angegangen sind: Wir wollen 2009 den Beweis erbringen, dass aus dem Zusammenschluss von Wüstenrot & Württembergische deutlich mehr als vorher zu machen ist, dass wir zu Marktstandards nicht nur beim Service, sondern auch bei den Kosten kommen können und Wachstumsergebnisse über dem jeweiligen Branchendurchschnitt erreichen, in jeweils solider und nachhaltiger Form.

Nicht zuletzt im Bewusstsein dieser Bedeutung, die das Geschäftsjahr 2009 für W&W hat, aber auch vor dem Hintergrund all unserer Anstrengungen im Rahmen sowie mit Blick auf das nach wie vor speziell für uns bestehende Potenzial, halten wir für 2009 an einer Eigenkapitalrendite von neun Prozent fest; so wie wir dies im Rahmen unserer Dreijahresplanung bereits 2006 angekündigt haben. Daneben gehört es zu unseren unveränderten Zielsetzungen, in diesem Jahr in sämtlichen Geschäftsfeldern marktüberdurchschnittlich zu wachsen, wenn dieses ohne Qualitäts- oder Rentabilitätsverlust möglich ist.

Die angestrebte Eigenkapital-Rendite von neun Prozent kommt einem Nachsteuerergebnis von rund 215 Millionen Euro gleich. Im Vergleich zu den 65 Millionen Euro aus 2008 bedeutet dies einen steilen Anstieg um 150 Millionen Euro. Davon werden bis zu 90 Millionen Euro vom Geschäftsfeld BausparBank und mindestens 60 Millionen Euro vom Geschäftsfeld Versicherung gestellt. Diese Positionen sind jeweils genau aufgeteilt zwischen Ertragsbeiträgen und weiteren Kosteneinsparungen. Letztere ergeben sich als Ganz-Jahres-Wirkung weitgehend bereits umgesetzter Maßnahmen. Unsere Planung ist also intern detailliert unterlegt.

Meine Damen und Herren,

zweifelsohne könnten wir, wenn wir wollten, begründen, warum die seinerzeit geplante Zielrendite von neun Prozent für 2009 im Lichte der jüngsten externen Verwerfungen nicht

mehr erreichbar ist. Aber als Unternehmer und Verantwortungsträger für die Zukunft der W&W haben wir uns dazu durchgerungen, nicht leichtfertig unsere Ziele abzumelden. Wir wissen natürlich, dass angesichts der Rahmenbedingungen eine Zielerreichung im Jahr 2009 deutlich schwerer geworden ist:

- Wenn die Kapitalmarktkrise weitergeht, wird das unsere Kapitalanlagen nicht unberücksichtigt lassen. Besondere Risiken können uns treffen, wenn die Krise in der Realwirtschaft ankommt und zu Ausfällen von festverzinslichen Wertpapieren führt.
- Wenn die Arbeitslosigkeit gravierend ansteigt, wird das zu drastischen Verhaltensänderungen bei den Bürgern führen. Von einer sinkenden Sparquote und einer verminderten Fähigkeit, Kredite zu bedienen, sind dann auch wir betroffen.

All dies macht es unmöglich, eine verlässliche Prognose für die volle Jahresscheibe 2009 abzugeben. Mittelfristig aber gilt: Wir sind „DER Vorsorge-Spezialist“. Die Leistungsfähigkeit des Staates wird durch die dramatisch steigende Verschuldung für die Zukunft noch geringer. Und die demographische Entwicklung wird kurzfristig auch nicht besser. Die Menschen müssen also umso mehr privat vorsorgen, allerdings in solider, verständlicher und nachhaltiger Form, wie Wüstenrot & Württembergische sie bietet.

Wüstenrot & Württembergische hat als unabhängiger Finanzdienstleister bei seinen Kunden durch die Kapitalmarktkrise nicht an Vertrauen verloren, im Gegenteil. Die Menschen wissen, dass wir auf „Abenteuer“ verzichten, dass sie bei uns solide betreut werden. Unser Verantwortungsbewusstsein für die Kunden, unser Wissen, unsere Verlässlichkeit zahlen sich aus. Unseren Privatkunden haben wir die Zusage gegeben, dass ihre Kredite nicht weiterverkauft werden. Unsere Außendienste sind nicht „verbrannt“ durch die kurzfristige Vermittlung riskanter, undurchsichtiger und letztlich abgestürzter Anlageformen oder Finanzierungen. Wir sind seriös geblieben. Wir haben Glaubwürdigkeit bewahrt. Auch deshalb, weil unsere Kunden uns weiter vertrauen, vertrauen auch wir auf die weitere Zusammenarbeit mit ihnen. Unsere Vermittler und Produkte werden weiter empfohlen. In einer Zeit, in der andere schrumpfen und dies zum Teil auch müssen, können wir dazugewinnen.

Meine Damen und Herren,

als Konsequenz aus der Finanzmarktkrise wird die Regulation hierfür erweitert, momentane Schlupflöcher müssen dabei gestopft werden, hoffentlich ohne internationale Wettbewerbsverzerrung. Wenn sich aber darüber hinaus nicht auch der persönliche

Kompass ändert, und zwar so, dass der Kunde wieder mehr zählt als das schnelle Geld, dann wäre die eingetretene große Vertrauenskrise nicht richtig begriffen worden.

Meine Damen und Herren,

ich fasse zusammen: dank unseres Restrukturierungs- und Zukunftsprogramms von 2006

- ist W&W nicht in den Strudel der Finanzmarktkrise geraten,
- konnte W&W ein solides positives Jahresergebnis für 2008 ausweisen,
- hat W&W im Vertrieb seit vielen Jahren erstmals deutliche Markterfolge erzielt
- und hält W&W an den ambitionierten Ergebnis- und Wachstumszielen für 2009 fest.

Meine Damen und Herren,

dank gemeinsamer Anstrengungen ist bereits viel erreicht worden. Trotz der ersten Erfolge und des bestätigten Turnarounds haben wir aber noch weitere Restrukturierungsschritte vor uns. Unser aktueller Handlungsrahmen wird von der Finanz- und Wirtschaftskrise mit geprägt. Der Ihnen bekannte geplante Abbau von 1.750 Arbeitsplätzen ist allerdings abgeschlossen.

Erst vor zwei Wochen haben alle Vorstände der gesamten Unternehmensgruppe in einer gemeinsamen Strategie-Klausur die Schlüsselthemen für den nächsten Strategie-Schritt „W&W 2012“ strukturiert. Dieser setzt auf unserem Erneuerungsprogramm „W&W 2009“ auf und entwickelt dieses weiter. Es gilt die Maßgabe, dass diese Strategie-Arbeit pragmatisch angegangen wird, um den laufenden Betrieb und die eingeleiteten Change-Prozesse nicht zu stören; auf externe Beratungshilfe für das Gesamtvorhaben soll im Vertrauen auf unsere eigenen Fähigkeiten und auch unter Kostenaspekten verzichtet werden.

In unserer Strategie-Klausur wurden fünf Kernteams zusammengestellt, jeweils auf Vorstandsebene, die noch im Sommer dieses Jahres zu fünf Schlüsselthemen erste Vorschläge für die Weiterführung unserer Strategie erarbeiten und vorlegen werden. Bei diesen Themen geht es zuvorderst um Märkte und Kunden für uns. In Fortsetzung von „W&W 2009“ geht es natürlich um Wachstum, um Effizienz und besonders um Rentabilität. Grundsätzlich aber auch um die Unterstützung des weiteren Veränderungsprozesses durch Priorisierung, durch Führung und Managementqualität und durch Stärkung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Strategieschritt „W&W 2012“ soll im Herbst dieses Jahres finalisiert werden.

Meine Damen und Herren,

dabei zu sein – wenn W&W als „DER Vorsorge-Spezialist“ in schwierigster Zeit das eigene Potenzial mit Kraft weiterverfolgt – ist Herausforderung und Motivation zugleich.

Vor dem Hintergrund meiner Ausführungen ist sicher klar, dass es uns mehr denn je ein Anliegen ist, den Führungskräften, dem Vertrieb, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und deren Vertretung aufrichtig zu danken für hohe Einsatzbereitschaft, konstruktives Engagement und für Verantwortungsbewusstsein im Interesse der Zukunft des gesamten Konzerns.

Meine Damen und Herren,

Dankbarkeit bekunden wir vor allem auch gegenüber dem Aufsichtsrat und insbesondere gegenüber seiner Spitze für die kritische Begleitung, den wertvollen Rat und die Rückendeckung, vor allem, wenn es für die Zielerreichung darum geht, konsequent zu bleiben.

Heute gilt unser wesentlicher Dank Ihnen, unseren verehrten Aktionären, für die Unterstützung und das Vertrauen, das Sie uns bei der Gestaltung der Zukunft Ihres Unternehmens entgegenbringen.

Danken möchte ich zum Abschluss ausdrücklich der Wüstenrot Holding für die enge Verbundenheit als verlässliche Mehrheitsaktionärin und mit der Wüstenrot Stiftung gleichsam „Sinngewerberin“ für uns als Vorsorge-Spezialist. Sie trägt zu unserer Unabhängigkeit bei und stärkt uns verlässlich auf unserem Weg.

Meine Damen und Herren,

bevor ich meine Ausführungen schließe, gehe ich noch auf die Tagesordnung dieser Hauptversammlung ein.

TOP 1 bis 4 beinhalten die Ihnen bekannten, alljährlich wiederkehrenden Tagesordnungspunkte wie Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes sowie Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat.

Unter TOP 5 ist die Beschlussfassung über die Schaffung eines Genehmigten Kapitals vorgesehen. Wir beantragen es, um flexibel Finanzierungserfordernissen im

Zusammenhang mit der Umsetzung strategischer Entscheidungen Rechnung zu tragen und die vorhandene Eigenkapitaldecke bei Bedarf kurzfristig stärken zu können.

Im Interesse der Gesellschaft und damit mittelbar der Aktionäre soll der Vorstand in die Lage versetzt werden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auch kurzfristige geschäftliche Gelegenheiten wahrnehmen und unternehmerische Entscheidungen treffen zu können, die eine Erhöhung des Grundkapitals erforderlich machen. Da eine Entscheidung der Hauptversammlung nicht kurzfristig herbeigeführt werden kann, könnten ohne ein Genehmigtes Kapital bestimmte und dem Geschäftsinteresse dienende unternehmerische Gelegenheiten wegen fehlender Flexibilität nicht wahrgenommen werden.

Konkrete Pläne für eine Ausnutzung des Genehmigten Kapitals bestehen bis heute nicht. Entsprechende Vorratsbeschlüsse mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss, wie es zur Beschlussfassung in der Tagesordnung vorgeschlagen ist, sind national und international üblich.

Das Genehmigte Kapital gilt für fünf Jahre und beläuft sich auf maximal 100 Millionen Euro, es kann auch in Teilen gegen Bar- und / oder Sacheinlage ausgeübt werden. Bei voller Ausschöpfung würde dies eine Erhöhung des derzeit gut 451 Millionen Euro betragenden Grundkapitals der Gesellschaft um etwa 22 Prozent bedeuten. Der Vorstand soll ermächtigt werden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats weitere Einzelheiten der Ausübung des Genehmigten Kapitals festzusetzen.

Bei der Ausübung des Genehmigten Kapitals steht den Aktionären dann wie bei jeder Kapitalerhöhung grundsätzlich ein gesetzliches Bezugsrecht auf die neuen Aktien zu, welches die Verwässerung ihrer Anteile verhindern kann. Eine Verwässerung bei der Ausübung des Genehmigten Kapitals kann somit dann eintreten, wenn der Aktionär das ihm zustehende Bezugsrecht nicht oder nicht in vollem Umfang ausübt oder aber das Bezugsrecht ausgeschlossen wird.

Der Vorstand wird allerdings ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in zwei Fällen auszuschließen:

1. Für Spitzenbeträge. Dies dient nur dazu, die Ausnutzung der Ermächtigung durch runde Beträge zu ermöglichen und ein technisch durchführbares Bezugsverhältnis darzustellen. Die als freie Spitzen vom Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossenen

neuen Aktien werden bestmöglich für die Gesellschaft verwertet. Aus diesen Gründen und da der Verwässerungseffekt im Fall eines Ausschlusses des Bezugsrechts zur Vermeidung von Spitzenbeträgen nur sehr gering ist, liegt die Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts im Interesse des Unternehmens und ihrer Aktionäre.

2. Bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Zwecke des – auch mittelbaren – Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen. Dies ermöglicht es der W&W AG, an den Märkten im Interesse der Aktionäre schnell und flexibel zu handeln. Bei einem möglichen Unternehmenszukauf oder Beteiligungserwerb kann die Gewährung von Aktien als teilweise Gegenleistung zweckmäßig sein, um die Liquidität zu schonen oder den steuerlichen Rahmenbedingungen zu entsprechen. Im Einzelfall kann es auch vorkommen, dass sich beispielsweise der Erwerb eines Unternehmens zudem nur dann als sinnvoll darstellen oder – zum Beispiel aufgrund entsprechender Forderungen der Gegenseite – nur dann realisieren lässt, wenn Aktien der Gesellschaft als teilweise Gegenleistung gewährt werden können. In der Praxis zeigt sich zudem, dass der erfolgreiche Abschluss eines Zusammenschlusses oder Erwerbs vielfach nur dann möglich ist, wenn eine kurzfristige und flexible Umsetzung des Zusammenschlusses oder Erwerbs sichergestellt ist.

In diesem Zusammenhang wird § 5 der Satzung um einen Absatz 5 ergänzt, der die eben erläuterten Regelungen Teil der Satzung werden lässt.

In TOP 6 ist eine weitere Satzungsänderung vorgesehen. Grund hierfür ist, dass nach dem aktuellen Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Aktionärsrerichtlinie, kurz ARUG, welches noch im Jahr 2009 verabschiedet werden soll, neue Regelungen für das Formerfordernis von Stimmrechtvollmachten gelten sollen.

Nach diesem Gesetzentwurf sollen die neuen gesetzlichen Bestimmungen bereits für Hauptversammlungen, zu denen nach dem 31. Oktober 2009 einberufen wird, Wirksamkeit entfalten. Um sicherzustellen, dass die Satzungsregelung unserer Gesellschaft zur Erteilung von Stimmrechtvollmachten auch nach Inkrafttreten des ARUG der Gesetzeslage entspricht, soll § 18 der Satzung angepasst werden. Danach kann das Stimmrecht auch durch einen Bevollmächtigten ausgeübt werden und die Vollmacht regelmäßig auch per Telefax erteilt werden.

Schließlich sind in TOP 7 Wahlen der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgesehen. Die Amtszeiten aller acht durch die Hauptversammlung gewählten Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat laufen mit dem Ende der heutigen Hauptversammlung aus. Bis auf zwei Mitglieder stellen sich die bisherigen Anteilseignervertreter zur Wiederwahl. Die Herren Helmut Schieber und Prof. Dr. Adolf Wagner, bei denen wir uns für die erfolgreiche Arbeit nachdrücklich bedanken, scheiden aus dem Aufsichtsrat aus. Ihre Plätze sollen die Herren Rechtsanwälte Dr. Rainer Hägele und Dr. Wolfgang Knapp einnehmen.

Meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Vorstandskollegen und ich stehen Ihnen jetzt zur Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.